

BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan berupa data – data dari observasi, wawancara serta dokumentasi sehingga diperoleh hasil seperti yang dikemukakan pada bab sebelumnya dan dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut :

1. Penerapan strategi *marketing mix* pada Bank Syariah Mandiri KC Letjen Sutoyo Malang terdiri dari atas strategi produk (menciptakan merek, kemasan, terus tagetnya pasar), strategi harga(bagi hasil yang menarik), strategi Tempat atau Saluran Distribusi (bukan di masyarakat umum tapi pada segmen khusus), strategi Promosi (Mengadakan *talk show* di radio, Iklan di koran, brosur, Ikut pameran-pameran/open table, Sosialisasi di kampus-kampus, Menghubungi nasabah sewaktu-waktu untuk menjaga silaturrahi), strategi Orang (pelayanan dan *selling skill* karyawan), strategi Bukti Fisik (bersifat *in-tangible*, bentuk pelayanan), dan strategi Proses (sistem dan prosedur yang cepat).
2. Dampak dari penerapan strategi *marketing mix* paa produk *bancassurance* di BMS Malang yaitu adanya pengaruh pada bertambahnya nasabah dalam memilih produk *bancassurance* bank syariah mandiri. Sehingga bertambahnya peminat dari tahun 2012 jumlah nasabah tabungan investa cendekia hanya terdapat 36 nasabah untuk tabungan berencana 9 nasabah, dan pada tahun 2013 jumlah nasabah bertambah menjadi sekitar 85% yaitu pada tabungan investa cendekia

bertambah menjadi nasabah dan untuk tabungan berencana bertambah menjadi 97 nasabah. Serta banyak nasabah yang berminat dan banyak menjadi nasabah tetap pada produk bancassurance di Bank Mandiri Syariah.

5.2 Saran

1. Karyawan pada bank syariah mandiri lebih memahami mengenai strategi produk yang akan dijual seperti, makna dari logo dan moto maupun label pada tabungan tersebut supaya karyawan bisa mengerti lebih dalam mengenai produk tersebut.
2. Strategi 7P PT. Bank Syariah Mandiri KC Letjen Sutoyo yang sudah ada agar lebih ditingkatkan kembali. Hal ini dimaksudkan untuk dapat lebih meningkatkan jumlah nasabah serta loyalitas nasabah pada produk tabungan investa cendekia dan tabungan berencana.
3. Disarankan untuk peneliti selanjutnya yang ingin meneliti pada Bank Syariah Mandiri Malang dapat meneliti mengenai strategi produk yang akan dijual seperti: ukuran, target pasar pada tabungan dan perusahaan tersebut supaya karyawan bisa mengerti lebih dalam mengenai produk tersebut.